

Drei Wahrnehmungsperspektiven eines Konflikts

1. Die Ich-Position

Was halte ich von den strittigen Fragen?

Wenn es nur nach mir ginge: Wo liegen meine Interessen und Bedürfnisse?

Was stört mich?

2. Die Du-Position

Wie mag mein Gegenüber den Konflikt sehen?

Welche Ansichten hat er oder sie zu den strittigen Punkten?

Wo liegen ihre Interessen und Bedürfnisse?

Was könnte ihn stören?

3. Die Meta-Position

Wie sieht der Konflikt von außen betrachtet aus?

Welche Interessenlagen und Bedürfnisse stehen sich hier gegenüber?

Welche Lösungen könnten für beide Seiten tragfähig sein?

Diese Sichtweisen durchzuspielen hilft,

- die eigene Position verständlich und angemessen auszudrücken und zu vertreten,
- die Interessen und Bedürfnisse des Gegenübers ernst zu nehmen und nicht abzuwerten,
- den Konflikt aus einer übergeordneten Position heraus zu betrachten und einen gerechten Interessenausgleich zu finden.

In Anlehnung an: Gellert, M. und Nowak, C.: Teamarbeit – Teamentwicklung – Teamberatung. Ein Praxisbuch für die Arbeit in und mit Teams. Christa Limmer, Meezen 2004, S. 326.